

PENGHASILAN MANUAL PENYEDIAAN PERANCANGAN
PERNIAGAAN BESI INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA:
SATU KAJIAN DI POLITEKNIK SEBERANG PERAI

MOHD FAIZAL BIN JAMALUDIN



KOLEJ UNIVERSITI TEKNOLOGI TUN HUSSEIN ONN



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

KOLEJ UNIVERSITI TEKNOLOGI TUN HUSSEIN ONN

BORANG PENGESAHAN STATUS PROJEK SARJANA ♦

JUDUL : PENGHASILAN MANUAL PENYEDIAAN PERANCANGAN
PERNIAGAAN BAGI INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA : SATU
KAJIAN DI POLITEKNIK SEBERANG PERAI.

SESI PENGAJIAN : 2003/2004

Saya : MOHD FAIZAL BIN JAMALUDIN (GT 020166)
(HURUF BESAR)

mengaku membenarkan Projek Sarjana ini disimpan di Perpustakaan Kolej Universiti Teknologi Tun Hussein Onn dengan syarat-syarat kegunaan seperti berikut :-

1. Projek Sarjana adalah hak milik Kolej Universiti Teknologi Tun Hussein Onn.
2. Perpustakaan Kolej Universiti Teknologi Tun Hussein Onn dibenarkan membuat salinan untuk tujuan pengajian sahaja.
3. Perpustakaan dibenarkan membuat salinan Projek Sarjana ini sebagai bahan pertukaran antara institusi pengajian tinggi.
4. **Sila tandakan (✓)

☐

SULIT

(Mengandungi maklumat yang berdarjah keselamatan atau kepentingan Malaysia seperti termaktub di dalam AKTA RAHSIA RASMI, 1972)

☐

TERHAD

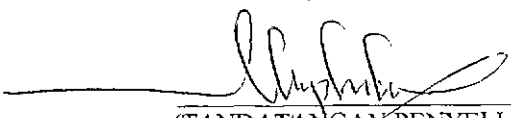
(Mengandungi maklumat TERHAD yang telah ditentukan oleh organisasi/badan di mana penyelidikan dijalankan)

☒

TIDAK TERHAD

Disahkan oleh


(TANDATANGAN PENULIS)


(TANDATANGAN PENYELIA)

Alamat Tetap : B6-4-6 DESA PANDAN
JALAN KAMPUNG PANDAN
55100 KUALA LUMPUR

TUAN HAJI ILIYAS BIN HASHIM
Nama Penyelia

Tarikh : 26 SEPTEMBER 2003

Tarikh : 26 SEPTEMBER 2003

CATATAN :

- * Potong yang tidak berkenaan.
- ** Jika tesis ini SULIT atau TERHAD, sila lampirkan surat daripada pihak berkuasa/organisasi berkenaan dengan menyatakan sebab dan tempoh tesis ini perlu dikelaskan sebagai SULIT atau TERHAD
- ♦ Projek Sarjana ini dimaksudkan sebagai penyelidikan oleh pelajar Sarjana Pendidikan Teknik dan Vokasional, atau tesis bagi Ijazah Doktor Falsafah dan Sarjana secara penyelidikan, atau disertasi pengajian secara kerja kursus dan penyelidikan, atau Laporan Projek Sarjana Muda (PSM).

“Saya / Kami * akui bahawa telah membaca karya ini dan pada pandangan saya / Kami * karya ini adalah memadai dari segi skop dan kualiti untuk tujuan penganugerahan ijazah Sarjana Pendidikan Teknik Dan Vokasional”.



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

Tandatangan

Nama Penyelia

:

TUAN HAJI ILIYAS BIN HASHIM

Tarikh

:

26 SEPTEMBER 2003

**PENGHASILAN MANUAL PENYEDIAAN PERANCANGAN PERNIAGAAN
BAGI INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA: SATU KAJIAN DI
POLITEKNIK SEBERANG PERAI.**

MOHD FAIZAL BIN JAMALUDIN

Laporan projek ini dikemukakan sebagai
sebahagian daripada syarat penganugerahan
Ijazah Sarjana Pendidikan Teknik dan Vokasional

Jabatan Pendidikan Teknik dan Vokasional
Fakulti Teknologi Kejuruteraan
Kolej Universiti Teknologi Tun Hussein Onn

SEPTEMBER 2003

“Saya akui karya ini adalah hasil kerja saya sendiri kecuali nukilan dan ringkasan yang tiap-tiap satunya telah saya jelaskan sumbernya”.



Tandatangan

Nama Penulis

MOHD FAIZAL BIN JAMALUDIN

Tarikh

26 SEPTEMBER 2003

Teristimewa buat insan-insan yang sangat bermakna dalam hidupku:

Ayahanda & Bonda Tercinta

Jamaludin Bin Abdul Kadir dan Fatimah Binti Abdul Rahman

“Segala pengorbanan dan limpahan kasih sayang yang tidak terhingga selama ini tidak akan anakanda lupa sepanjang hayat. Segala jasa dan pengobananmu sesungguhnya hanya Allah S.W.T jua yang dapat membalasnya”.

Kekanda & Adinda-adinda Tersayang

Zulkiflee Jamaludin, Mohd Azlan Jamaludin,

Junaidah Jamaludin & Mohd Fauzi Jamaludin

“Segala kenangan yang kita harungi bersama selama ini akan tetap menjadi pengikat kasih sayang antara kita semua. Ketabahan hati menempuhi hidup yang semakin mencabar akan Allah S.W.T balasi dengan keberkatan-Nya”.

Wahai Teman-teman Seperjuanganku

Azmi, Nizan, Piee, Norman, Wan Ajrul, Hafiz serta yang lain-lain

“Harapan anak bangsa kini terletak di tangan kita semua untuk mendidik mereka agar menjadi insan berguna. Janganlah sekali-kali kita abaikan itu semua demi kepentingan diri sendiri. Sesungguhnya, jadilah kita generasi pendidik anak bangsa yang cemerlang di dunia & akhirat. Insya-Allah”.



PENGHARGAAN

Alhamdulillah, syukur ke hadrat Ilahi dengan limpah kurnia dan Inayahnya penulisan Projek Sarjana 2 ini dapat dihasilkan dengan jayanya

Penghargaan yang tidak terhingga ditujukan kepada Tuan Haji Iliyas Bin Haji Hashim selaku Penyelia Projek Sarjana 2 yang sering menghulurkan bantuan dan sumbangan idea selama ini. Tidak ketinggalan jua, Tuan Haji Ali Bin Suradin selaku Penyelia Projek Sarjana 1 yang turut memberikan sumbangan idea dan pandangan dalam memantapkan penulisan projek ini.

Sekalung penghargaan juga ditujukan buat Puan Anis Shabirah Binti Md Isa dan Cik Faizah Binti Omar selaku Pensyarah Keusahawanan di Politeknik Seberang Perai, atas segala tunjuk ajar dan pandangan dalam menghasilkan penulisan projek yang lebih berkesan.

Tidak ketinggalan jua rakan-rakan seperjuangan yang selama ini turut memberikan sokongan moral dan semangat sepanjang menghadapi jerih payah menyempurnakan projek ini. Akhir sekali, penghargaan turut ditujukan kepada semua pihak yang terlibat dalam menghasilkan projek ini sama ada secara langsung atau tidak langsung.

Akhir kata, segala pengorbanan dan bantuan semua pihak yang terlibat selama ini hanya Allah S.W.T jua yang dapat membalasnya. Semoga penghasilan projek ini dapat mendatangkan manfaat kepada setiap pihak yang membacanya. Sesungguhnya, segala yang baik datang daripada Allah S.W.T jua. yang buruk datangnya daripada kelemahan diri saya sendiri. Sekian, terima kasih.

Wassalam.

ABSTRAK

Kajian ini dilaksanakan untuk menentukan elemen-elemen yang bersesuaian bagi menghasilkan sebuah Perancangan Perniagaan yang lengkap dan berkesan. Fokus kajian ini ialah untuk melihat tahap pemahaman dan pengetahuan 41 orang pelajar Semester 6 Diploma Pengurusan Perniagaan Sesi 2003/ 2004 di Politeknik Seberang Perai, Pulau Pinang, berkenaan penyediaan Perancangan Perniagaan. Segala maklumbalas responden dianalisis dengan menggunakan perisian *Statistical Package for Social Science (SPSS) Version 11.5*. Dapatan kajian menunjukkan berlakunya peningkatan tahap pengetahuan dan pemahaman responden selepas mereka menggunakan Manual Penyediaan Perancangan Perniagaan (MPPP). Berdasarkan kepada purata skor min iaitu 3.17, menunjukkan penerimaan responden terhadap keupayaan MPPP terutamanya dari aspek elemen-elemen yang perlu ada dalam Perancangan Perniagaan. Tahap pencapaian mereka juga meningkat sebanyak 17% berdasarkan kepada perbezaan min markah ujian pra dengan ujian pasca. Dapat disimpulkan MPPP yang dihasilkan mampu membantu pengguna untuk menyediakan sebuah Perancangan Perniagaan yang lengkap dan berkesan.

ABSTRACT

This study was implemented in order to determine the elements that will make a Business Plan more complete and effective. The focus of this study was to foresee the 41 students of Diploma in Business Administration at Politeknik Seberang Perai, Penang, level of knowledge's and comprehensive on Business Plan preparation. Their responds were analyzed using the *Statistical Package for Social Science (SPSS) Version 11.5*. The findings show that there are increments on the level of comprehensive and knowledge's after they used the Business Plan Preparation Manual. Based on the average mean score which is 3.17 shows that there are highly acceptance on the manual especially regarding the elements that should be include in Business Plan. In addition, based on the differences between the mean score of pre test and post test, there were increment in their performance up to 17%. This will prove the manual ability to fulfill the main objective which is to determine the elements that will make a Business Plan more complete and effective. As a conclusion, the manual able to aid the users to prepare a complete and effective Business Plan.

HALAMAN KANDUNGAN

BAB	PERKARA	MUKASURAT
	PENGESAHAN STATUS TESIS	
	PENGESAHAN PENYELIA	
	HALAMAN JUDUL	i
	HALAMAN PENGAKUAN	ii
	DEDIKASI	iii
	PENGHARGAAN	iv
	ABSTRAK	v
	HALAMAN KANDUNGAN	vii
	SENARAI JADUAL	xi
	SENARAI RAJAH	xii
	SENARAI SINGKATAN	xiii
	SENARAI LAMPIRAN	xiv

BAB I	PENGENALAN	MUKASURAT
	1.1 Pendahuluan	1
	1.2 Latarbelakang Masalah	3
	1.3 Pernyataan Masalah	5
	1.4 Persoalan Kajian	6
	1.5 Objektif Kajian	6
	1.6 Kepentingan Kajian	7
	1.7 Skop Kajian	7

1.8	Definisi Istilah	8
1.8.1	Industri Kecil Dan Sederhana (IKS)	9
1.8.2	Pengurusan Kewangan	9
1.8.3	Modal	9
1.8.4	Perancangan Perniagaan	10

BAB II**SOROTAN KAJIAN****MUKASURAT**

2.1	Perancangan Perniagaan	11
2.2	Permasalahan Utama IKS	14
2.3	Bantuan Kepada Usahawan IKS	15
2.4	Aspek Kejayaan Usahawan IKS	17
2.5	Elemen Utama Dalam Perancangan Perniagaan	19
2.6	Rekabentuk Dan Penulisan Perancangan Perniagaan	24

BAB III**METODOLOGI KAJIAN****MUKASURAT**

3.1	Pendahuluan	27
3.2	Rekabentuk Kajian	28
3.3	Rangka kerja Operasi	29
3.4	Responden Dan Sumber Data	32
3.5	Instrumentasi	33
3.6	Kajian Rintis	35
3.7	Analisis Data	37
3.7.1	Analisis Kuantitatif	37
3.8	Andaian	38
3.9	Batasan Kajian.	39

BAB IV REKABENTUK PROTOTAIP PRODUK MUKASURAT

4.1	Pendahuluan	40
4.2	Penghasilan Manual	40
4.3	Matlamat Penghasilan Manual.	41
4.4	Objektif Penghasilan Manual.	42
4.5	Kerangka Teori Penghasilan Manual	43
4.6	Kronologi Pembinaan Produk	44
4.7	Kandungan Manual.	48
4.8	Sasaran Penggunaan Manual	51
4.9	Jadual Kerja Penghasilan Produk	52
4.10	Kegunaan Manual	53
4.11	Batasan Manual	53
4.12	Kelebihan Manual	54
4.13	Permasalahan dalam Penghasilan Manual	54
4.14	Bahan dan Kos Menghasilkan Manual	55
4.15	Penutup	55

BAB V ANALISIS DATA MUKASURAT

5.1	Pendahuluan	56
5.2	Analisis Data Soal Selidik	57
5.2.1	Bahagian A (Demografi)	57
5.2.2	Bahagian B	61
5.3	Rumusan	67

BAB VI KESIMPULAN, CADANGAN DAN MUKASURAT
PENUTUP

6.1	Pendahuluan	68
6.2	Perbincangan	69
6.2.1	Tahap Pengetahuan Para Pelajar Mengenai Perancangan Perniagaan	69
6.2.2	Elemen-elemen Yang Perlu Ada Dalam Perancangan Perniagaan	70
6.2.3	Tahap Kebolegunaan Manual Kepada Pengguna	71
6.3	Kesimpulan	72
6.4	Cadangan	74

RUJUKAN

77

LAMPIRAN

81



PTTA UTHM
 PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

SENARAI JADUAL

NO. JADUAL	TAJUK	MUKASURAT
3.1	Pembahagian skor skala Likert	34
3.2	Jadual tafsiran min.	38
5.1	Taburan kekerapan berdasarkan jantina	57
5.2	Taburan kekerapan berdasarkan bangsa	58
5.3	Taburan kekerapan berdasarkan kumpulan umur	59
5.4	Taburan kekerapan berdasarkan kepada kelulusan	60
5.5	Taburan kekerapan berdasarkan tahap minat	60
5.6	Analisis skor min bagi tahap kebolehlaksanaan MPPP dalam pembelajaran penyediaan Perancangan Perniagaan	62
5.7	Analisis skor min bagi tahap pengetahuan dalam penyediaan Perancangan Perniagaan	64
5.8	Analisis skor min bagi tahap kebolehgunaan manual	66

SENARAI RAJAH

NO. RAJAH	TAJUK	MUKASURAT
------------------	--------------	------------------

3.1	Kerangka operasi pembangunan Manual Penyediaan Perancangan Perniagaan.	31
4.1	Kerangka penghasilan produk	43
4.2	Kronologi Pembinaan Produk	47
4.3	Carta Gant jadual kerja	52



PTTAUTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

SENARAI SINGKATAN

SINGKATAN

HURAIAN PENUH

ABBM	Alat Bahan Bantu Mengajar
BIKS	Bahagian Industri Kecil dan Sederhana
DEB	Dasar Ekonomi Baru
DPP	Diploma Pengurusan Perniagaan
IB	Industri Berat
IKS	Industri Kecil dan Sederhana
KDNK	Keluaran Dalam Negara Kasar
MITI	Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri
MPPP	Manual Penyediaan Perancangan Perniagaan
PSP	Politeknik Seberang Perai
SPSS	<i>Statistical Package For Social Science</i>



SENARAI LAMPIRAN

LAMPIRAN	TAJUK	MUKASURAT
A	Borang soal selidik	81
B	Analisis ujian kebolehpercayaan kajian rintis instrumen	87
C	Analisis skor min	89
D	Manual Penyediaan Perancangan Perniagaan	94
E	Borang pengesahan pakar	146
F	Surat kebenaran menjalankan kajian akademik	149



PTT AUTHM
PERPUSTAKAAN TUNJUKU AMINAH

BAB I

PENGENALAN

1.1 Pendahuluan

Secara keseluruhannya, negara mengalami pertumbuhan ekonomi yang stabil dan pada kadar yang tinggi. Pelbagai strategi yang telah dirancang dan dilaksanakan oleh pihak kerajaan sepanjang tempoh Rancangan Malaysia Ketujuh yang meliputi tempoh daripada tahun 1996 sehingga tahun 2000. Penekanan semula kepada konsep pembangunan seimbang dan strategi pertumbuhan ekonomi berasaskan produktiviti merupakan antara beberapa strategi yang telah berjaya meningkatkan Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) sebenar. Purata pertumbuhan KDNK sebenar negara telah merekodkan pertumbuhan sebanyak 4.7 peratus sekaligus mengatasi sasaran pertumbuhan yang dikaji semula iaitu 3.0 peratus. Pertumbuhan tersebut adalah disebabkan keberkesanan dan kecekapan perlaksanaan pihak kerajaan mengurus pelan pemulihan ekonomi negara bagi memenuhi matlamat meningkatkan penggunaan dan membendung inflasi (Jabatan Tenaga Rakyat, 2001).

Salah satu elemen dalam pembangunan ekonomi negara adalah pembangunan bidang perindustrian yang turut menyumbang kepada pemulihan ekonomi negara terutamanya industri kecil dan sederhana (IKS). Berdasarkan kepada Laporan Prestasi Rancangan Malaysia Ketujuh (Jabatan Tenaga Rakyat, 2001), sektor

dagangan yang merangkumi sektor perindustrian telah memainkan peranan yang besar dalam menjana pemulihan ekonomi negara di mana eksport negara telah ditingkatkan sementara import telah dikurangkan sekaligus membawa kepada lebihan dalam akaun dagangan sebanyak RM 86.5 billion pada tahun 1999. Jelas terbukti bahawa sumbangan sektor IKS mampu untuk membangunkan kembali ekonomi negara setelah mengalami zaman kegawatan pada tahun 1997.

Sebagaimana yang telah dinyatakan sebelum ini, sektor perindustrian merupakan salah satu daripada elemen penyumbang kepada pembangunan negara. Secara tidak langsung IKS yang merupakan sub- elemen dalam sektor perindustrian turut memainkan peranan yang cukup besar dalam pembangunan ekonomi negara. Pada tahun 1999, kerajaan Malaysia telah memperuntukkan bantuan kewangan sejumlah RM 750 juta khusus bertujuan untuk memulihkan semula IKS yang juga menerima kesan daripada kegawatan ekonomi (Abd Rahim Abd Rashid, 1999).

Malah IKS mempunyai kepentingan yang amat luas bagi menyokong negara berkembang menjadi sebuah negara perindustrian yang dinamik. Ini kerana IKS boleh dikelaskan kepada banyak jenis industri berdasarkan kepada beberapa faktor iaitu penggunaan sumber, penyerapan teknologi, jenis keluaran dan sebagainya. Menurut Abd Rahim Abd Rashid (1999), IKS yang paling pesat membangun adalah industri pemprosesan makanan diikuti oleh industri pembuatan, industri batu-bata, industri kayu-kayan, industri simen, industri mekanik, industri pembuatan kasut, industri kraftangan, industri tenunan, industri kejuruteraan ringan, industri alat ganti, industri baikpulih komputer dan sebagainya. Adalah dijangka lebih banyak lagi IKS jenis baru yang turut mempunyai potensi untuk berkembang dalam beberapa tahun akan datang.

Malah, IKS yang mengutamakan penggunaan sumber bahan tempatan juga mempunyai potensi untuk berkembang bagi menyokong pengeluaran sektor-sektor lain misalnya sektor pertanian, sektor perhutanan, sektor pembalakan, sektor perikanan, sektor penternakan dan sebagainya. Penggunaan bahan mentah tempatan sepenuhnya mampu untuk memajukan sektor yang berkaitan.

Ternyata bahawa pembangunan negara turut memerlukan sokongan daripada mereka yang terlibat dalam IKS di samping pergantungan kepada perkembangan pesat dalam industri berat (IB). Perkembangan dalam IKS amat diperlukan bagi mencorak struktur ekonomi negara serta menjadikan industri negara lebih kompetitif dan dinamik.

1.2 Latarbelakang Masalah

Dewasa ini, sumbangan IKS amat diperlukan dan semakin meningkat di mana peningkatan tersebut dapat disaksikan menerusi pertambahan bilangan pemilik IKS yang baru ditubuhkan, pertambahan jumlah pekerja, peningkatan nilai keluaran serta peningkatan nilai aset tetap. Pada tahun 1994, bilangan pemilik IKS baru telah meningkat sebanyak 84.1 peratus di mana kebanyakan daripada mereka membuka pertubuhan perkilangan. Selain itu, IKS menyumbang sebanyak 44.2 peratus peluang pekerjaan daripada jumlah tenaga buruh dalam sektor perkilangan, begitu juga dengan nilai keluaran dan aset tetap di mana IKS memiliki nilai keluaran dan nilai aset tetap sebanyak 48.9 peratus dan 31.7 peratus masing-masing (Moha Asri Abdullah, 1997).

Namun, dalam keghairahan dan kerancakan IKS untuk terus memberikan sumbangan kepada pembangunan ekonomi negara sebenarnya IKS menghadapi pelbagai permasalahan. Sekiranya permasalahan tersebut tidak ditangani dengan cekap dan berkesan ia akan membantutkan pertumbuhan IKS sekaligus menggugat pertumbuhan ekonomi negara. Moha Asri Abdullah (1997), menyatakan secara umumnya IKS sering berhadapan dengan permasalahan-permasalahan dari aspek modal dan kewangan, tenaga buruh mahir, pasaran dan pemasaran serta lokasi dan ruang pejabat. Tetapi, permasalahan yang paling utama adalah permasalahan dari aspek modal dan kewangan.

Berdasarkan perangkaan Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) (Moha Asri Abdullah, 1997), pada tahun 1992 sebanyak 67 peratus daripada 10 962 bilangan IKS yang menghadapi permasalahan dari aspek modal dan kewangan. Permasalahan ini dihadapi oleh semua pemilik IKS tanpa mengambilkira kaum sama ada Melayu, Cina, India atau kaum-kaum lain. Kesan ketidakcukupan modal yang diperlukan akan menghalang perkembangan saiz IKS sekaligus menyekat penggunaan teknologi moden dalam perusahaan mereka (Rahmah Ismail, 1995).

Kesukaran menghadapi permasalahan dari aspek modal dan kewangan ini menjadi lebih berat dengan timbulnya kesukaran dalam mendapatkan bantuan kewangan sama ada secara formal ataupun tidak formal. Pembiayaan yang diperlukan adalah bertujuan untuk menampung modal permulaan perniagaan, modal pusingan serta untuk perkembangan saiz perniagaan.

Kesudian pihak institusi-institusi kewangan formal dalam menyediakan bantuan kewangan kepada sektor IKS amatlah sedikit. Pihak institusi kewangan terbabit yang berobjektifkan keuntungan maksimum secara langsung mempengaruhi keputusan dalam pemilihan jenis industri yang layak untuk menerima bantuan kewangan. Secara umumnya, pihak institusi kewangan lebih cenderung untuk menyediakan bantuan kewangan kepada industri berskala besar yang lebih banyak

memberikan pulangan keuntungan. Di samping itu, penubuhan beberapa agensi kewangan yang diharapkan dapat membantu sektor IKS dalam memulakan serta mengembangkannya jelas sekali tidak banyak membantu sektor IKS sepenuhnya. Ini kerana agensi- agensi terbabit turut menghadapi masalah mereka sendiri dari aspek penggunaan teknologi dan kemahiran yang masih pada tahap rendah (Rahmah Ismail, 1995).

Situasi menjadi semakin rumit apabila ketidakupayaan dan kelemahan IKS sendiri turut menyumbang kepada berlakunya permasalahan tersebut. Kemahiran pengurusan yang lemah terutamanya pengurusan kewangan telah menyekat peluang IKS untuk mendapatkan bantuan kewangan sekaligus membantutkan perkembangan perusahaan mereka. Menurut Rahmah Ismail (1995), terdapat beberapa faktor yang membawa kepada permasalahan tersebut iaitu tingkat pelajaran formal pemilik IKS yang rendah, latihan dan kemahiran yang tidak mencukupi, kesukaran mendapatkan kelulusan iktisad dan sebagainya. Bermula daripada pengurusan kewangan yang tidak efektif dan efisien akan membawa kepada kurangnya penggunaan teknologi moden dalam perusahaan, kesukaran menembusi pasaran baru serta kualiti pengeluaran yang rendah. Jelaslah bahawa pengurusan kewangan merupakan salah satu daripada elemen penting yang menentukan prestasi bukan sahaja IKS malah semua jenis industri terutamanya semasa awal penubuhan perusahaan serta semasa mengembangkan perusahaan IKS.

1.3 Pernyataan Masalah

Pengkaji ingin mengkaji, 'Adakah Manual Penyediaan Perancangan Perniagaan (MPPP) yang dihasilkan dapat membantu para pelajar memulakan perniagaan bertaraf IKS?'

1.4 Persoalan Kajian

Melalui kajian ini, pengkaji ingin mengkaji tiga persoalan berikut:

- i. Adakah susun atur isi kandungan manual membantu pengguna dalam pembelajaran menggunakan MPPP?
- ii. Adakah aspek-aspek perniagaan yang terkandung dalam MPPP dapat membantu pengguna menghasilkan Perancangan Perniagaan yang lengkap?
- iii. Adakah manual yang dihasilkan bersesuaian dari aspek kebolegunaan untuk membantu pengguna menyediakan Perancangan Perniagaan yang lengkap?

1.5 Objektif Kajian

Pengkaji ingin mengkaji elemen- elemen yang perlu diketahui dan diamalkan oleh para pelajar dan usahawan terutamanya usahawan IKS berkenaan langkah-langkah penyediaan Perancangan Perniagaan. Secara khususnya objektif kajian adalah seperti berikut:

- i. Menenalpasti sama ada susun atur isi kandungan manual membantu pengguna dalam pembelajaran penyediaan Perancangan Perniagaan menggunakan MPPP.

- ii. Mengenalpasti sama ada aspek-aspek perniagaan yang dibincangkan dalam MPPP dapat membantu pengguna menyediakan sebuah Perancangan Perniagaan yang lengkap.
- iii. Menguji kesesuaian manual dari aspek kebolegunaan.

1.6 Kepentingan Kajian

Kajian ini penting bagi memberi gambaran awal kepada para pelajar ataupun bakal usahawan berkenaan permasalahan dari aspek modal dan kewangan yang sering dihadapi oleh mereka. Ianya akan membawa kepada perlunya mereka mendapatkan pinjaman daripada pihak-pihak berkaitan bagi menampung perbelanjaan perniagaan mereka. Selain itu, ia juga akan menjadi satu panduan kepada mereka yang baru berjinak-jinak dengan dunia perniagaan. Ia secara tidak langsung menjadi platform kepada mereka dalam menguruskan sumber dana yang diperlukan.

1.7 Skop Kajian

Pengkaji hanya akan memberi tumpuan kepada beberapa perkara dalam melaksanakan kajian. Antara skop kajian pengkaji ialah:

- i. Kajian hanya dilaksanakan di Politeknik Seberang Perai (PSP), Pulau Pinang.

- ii. Tumpuan kajian hanya kepada 41 orang pelajar Semester 6 Diploma Pengurusan Perniagaan (DPP 6) Sesi 2003/ 2004 di PSP yang mengambil matapelajaran Keusahawanan (P 3117).
- iii. Kajian hanya memberi tumpuan kepada isi kandungan MPPP yang dapat membantu para pelajar menyediakan Perancangan Perniagaan yang lengkap dan berkesan.
- iv. Manual tersebut hanya berkaitan penyediaan kertas kerja untuk tujuan pembiayaan bagi individu yang baru pertama kali menceburkan diri dalam bidang perniagaan.
- v. Manual Penyediaan Perancangan Perniagaan tersebut dihasilkan bagi tujuan pengajaran selama tiga minggu kuliah. Walau bagaimanapun, keseluruhan kajian akan mengambil masa selama satu semester. Ini membolehkan pengkaji melihat tahap kebolehgunaan manual oleh pelajar untuk diaplikasikan dalam dunia perniagaan.
- vi. Kajian hanya akan menilai dari sudut isi kandungan manual berdasarkan tahap kefahaman dan pengetahuan pengguna. Soal selidik merangkumi pengetahuan dan sikap mereka terhadap pengamalan pengurusan kewangan dan perkaitannya dengan perusahaan dan perniagaan mereka.

1.8 Definisi Istilah

Sepanjang kajian ini, pengkaji akan menggunakan beberapa terma yang berkaitan dengan industri kecil dan sederhana.

1.8.1 Industri Kecil Dan Sederhana (IKS)

Sebagaimana yang telah ditakrifkan oleh Majlis Penyelarasan Pembangunan Industri Kecil sebagai sebuah industri kecil yang mempunyai dana pemegang saham sehingga RM 500, 000.00; manakala industri sederhana pula mempunyai dana pemegang saham di antara RM 500, 001 sehingga RM 2.5 juta. (Mohd Rosli Mohamad, 2000).

1.8.2 Pengurusan Kewangan

Pengurusan Kewangan merupakan salah satu daripada sub- elemen pengurusan berkenaan perakaunan dan kewangan. Menurut Horne (1987), pengurusan kewangan adalah berkaitan pengaliran dana yang diarahkan mengikut suatu rancangan tertentu dan bagaimana aliran dana tersebut diuruskan.

1.8.3 Modal

Modal merupakan suatu keperluan dari aspek dana sama ada dalam bentuk aset tetap, aset semasa ataupun liabiliti bagi menampung keperluan melaksanakan sesuatu (Bank Islam Malaysia Berhad, 1994).

1.8.4 Perancangan Perniagaan

Perancangan Perniagaan merupakan suatu dokumen berkenaan sesebuah perniagaan secara terperinci dan berstruktur. Menurut Ab. Aziz Yusuf (2000), Perancangan Perniagaan merupakan satu dokumen yang disediakan oleh pihak pengurusan atau pemilik perniagaan berkenaan perjalanan perniagaan mereka dengan lebih terancang.

Perancangan akan mengambil kira aspek status perniagaan dalam pasaran, jangkaan keuntungan serta bagaimana untuk mengaut keuntungan. Ia juga dikenali sebagai Pelan Perniagaan, Kertas Kerja Perniagaan, Kertas Kerja Pembiayaan Perniagaan dan Perancangan Keusahawanan (Zimmerer & Scarborough, 2002, Stokes, 2002, Kuratko & Hodgetts, 2001, Wan Ismail, *et al.*, 1997, Barjoyai Bardai, 2000).



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

BAB II

SOROTAN KAJIAN

2.1 Perancangan Perniagaan

Perancangan Perniagaan merupakan salah satu langkah awal yang paling penting dan perlu disediakan sama ada bertujuan untuk memulakan perniagaan baru ataupun mengembangkan perniagaan sedia ada. Perancangan Perniagaan juga boleh dikatakan sebagai '*operating a company on paper*' (Amir, *et al.*, 2002). Malah, Wan Ismail turut menyokong pendapat ini selain mengemukakan bahawa Perancangan Perniagaan juga berperanan untuk menerangkan mengenai perniagaan di atas kertas secara menyeluruh (Wan Ismail, *et al.*, 1997). Ini adalah kerana perancangan perniagaan merupakan satu langkah permulaan dalam membentuk sesebuah perniagaan. Secara langsung, ianya merupakan alat yang paling efektif bagi menyediakan matlamat serta objektif perniagaan yang dinyatakan dalam suatu format penulisan tertentu (Amir, *et al.*, 2002).

Melalui penyediaan Perancangan Perniagaan, usahawan atau bakal usahawan perlu mengharapkan perniagaan atau perusahaan mereka dibiayai oleh pihak yang berpotensi menyediakan pinjaman kepada mereka. Perancangan Perniagaan juga adalah sebagai alternatif kepada mereka yang mengalami masalah dari segi ketidakcukupan modal. Para usahawan perlu memastikan bahawa segala apa yang

terkandung dalam perancangan perniagaan adalah tepat dan terperinci. Selain itu, Perancangan Perniagaan mestilah mampu memberi gambaran secara menyeluruh kepada sesiapa yang membaca atau menilainya berkaitan latarbelakang pemilik perniagaan serta perniagaan terbabit. Menurut Barjoyai Bardai (2000), berdasarkan kepada perancangan perniagaan yang telah disediakan, ia akan memudahkan para pembaca memahami latarbelakang usahawan, perniagaan yang diceburi serta segala aspek berkaitan perniagaan secara menyeluruh.

Di samping itu, peranan yang dimainkan oleh Perancangan Perniagaan ke atas sesebuah perniagaan tidak dapat dinafikan kepentingannya. Selain daripada ianya bertujuan untuk memperoleh pembiayaan permulaan perniagaan ataupun pengembangan perniagaan, ia juga berperanan sebagai alat pengurusan yang dapat membantu pemiliknya mengenalpasti kelemahan, kekuatan, ancaman serta peluang berkaitan perniagaan yang diceburi. Ini kerana, pemilik perniagaan perlu mendalami selok- belok perniagaan terbabit, pasaran yang dianggotai, prospek perniagaan, kelebihan dan kelemahan produk atau perkhidmatan yang disediakan dan sebagainya (Stokes, 2002).

Malah, pemilik perniagaan perlu memperlengkapkan diri mereka dengan aspek-aspek utama dalam melaksanakan perniagaan antaranya objektif perniagaan yang diceburi serta matlamat yang ingin dicapai. Mancuso (1985), menyatakan bahawa perancangan perniagaan merupakan alat pengurusan yang membantu pemilik perniagaan mengenalpasti objektif perniagaan serta langkah-langkah terbaik dalam mencapainya. Sebagai tambahan, ia juga akan membantu dalam pengenalpastian segala kelemahan, kekuatan, ancaman dan peluang semasa proses penyediaan perancangan tersebut.

Selain itu, penyediaan Perancangan Perniagaan yang lengkap akan memberi peluang kepada usahawan untuk melihat dan menilai perniagaan mereka secara lebih objektif, kritikal dan praktikal (Wan Ismail *et al.*, 1997). Ini kerana dengan tersedianya perancangan perniagaan yang tepat dan teliti secara tidak langsung

membantu pemilik perniagaan terbabit dalam menguruskan perniagaannya sendiri dalam semua aspek penting seperti pasaran, pemasaran, harga, kewangan dan sebagainya. Sebagai seorang pemilik perniagaan, sudah semestinya mereka mengharapkan perniagaan yang diceburi memberikan keuntungan yang memberangsangkan. Maka, dengan adanya perancangan perniagaan secara tidak langsung telah memastikan para pemilik perniagaan telah bersedia dalam aspek pengurusan perniagaan sejak pada peringkat awal lagi. Tambahan pula, sekiranya perancangan tersebut disediakan melalui hasil usaha pemiliknya sendiri sekaligus ianya dapat menjana minda mereka agar sentiasa menghasilkan idea-idea yang kreatif dan inovatif dalam memajukan perniagaan mereka.

Secara umumnya, terdapat beberapa sebab utama mengapa perlunya Perancangan Perniagaan disediakan, antaranya sebagai melatih pemilik perniagaan menggunakan segala usaha dan ideanya untuk cuba melihat prospek perniagaannya pada masa hadapan secara menyeluruh. Sebab kedua adalah hasilnya iaitu Perancangan Perniagaan terbabit yang akan menjadi salah satu daripada alat pengurusan perniagaannya agar perniagaannya sentiasa berada pada landasan yang betul sebagaimana yang telah dirancang dan diingini. Selain itu, ianya akan membentuk satu proses interaksi yang lebih berkesan antara pemilik perniagaan dengan pihak luar berkepentingan (*stakeholder*) (Mancuso, 1985).

Selain itu, Barjoyai Bardai (2000) turut menyatakan bahawa perancangan perniagaan juga merupakan penunjuk kepada prestasi perniagaan serta ramalan prestasi dan perancangan perniagaan pada masa akan datang. Malah, ianya juga merupakan panduan kepada pemilik perniagaan dalam melaksanakan atau menguruskan perniagaannya terutama dari segi langkah-langkah untuk mendapatkan keperluan sumber-sumber bahan, tenaga kerja, jentera, alatan, kewangan dan sebagainya.

Namun, yang paling penting berkenaan perancangan perniagaan sebagaimana yang telah diterangkan sebelum ini iaitu untuk mendapatkan pembiayaan kewangan. Wan Ismail, *et al.* (1997) turut menegaskan bahawa Perancangan Perniagaan akan dapat meyakinkan pihak terbabit bagi tujuan mendapatkan sumber pembiayaan kewangan. Maka, berdasarkan kepada Perancangan Perniagaan, barulah usahawan akan dapat mengenalpasti bagaimana modal yang berjaya dipinjam digunakan sebaik mungkin. Selain itu, berdasarkan kepada ramalan penyata kewangan juga secara tidak langsung membantu pemilik perniagaan untuk menguruskan pembayaran balik segala pinjaman perniagaannya. Pada masa yang sama, perancangan perniagaan juga amat penting dalam pengurusan kewangan serta bagaimana pemilik perniagaan merancang akan keperluannya kepada sumber-sumber ekonomi lain yang bakal diperlukannya pada masa hadapan. Barjoyai Bardai (2000), turut menekankan peranan yang dimainkan oleh perancangan perniagaan iaitu sebagai penunjuk kepada bagaimana aliran keluar masuk tunai khusus bagi jumlah wang dipinjam serta bagaimana pula ianya akan dibayar serta menyediakan gambaran tentang elemen-elemen kewangan dan aspek-aspek perniagaan yang lain seperti persaingan, keperluan tenaga mahir, keperluan jentera dan alatan dan bahan mentah dalam menjayakan perniagaannya.

2.2 Permasalahan Utama IKS

Secara umumnya, aspek kewangan merupakan permasalahan yang paling utama dan paling kerap dihadapi oleh para usahawan IKS. Moha Asri Abdullah (1997) menghuraikan, bahawa terdapat dua faktor utama yang membawa kepada permasalahan tersebut. Pertamanya adalah ketidakcukupan tabung kewangan yang akan mengakibatkan kekurangan modal IKS kesan daripada kadar pulangan dan keuntungan yang sedikit. Seterusnya beliau menghuraikan bahawa kemudahan kredit ataupun pembayaran secara hutang kepada pelanggan IKS merupakan faktor kedua kepada permasalahan tersebut. Pengamalan kemudahan kredit yang tidak tegas akan mempengaruhi tabungan dan mengurangkan modal pusingan IKS.

Selain itu, ketidakcukupan modal juga merupakan salah satu faktor utama yang melambatkan proses perkembangan sesebuah perniagaan tanpa mengira saiz perniagaan tersebut. Menurut Faoziah Idris, *et al.* (2000), kekurangan modal atau kapital menjadi penghalang utama kepada perkembangan tidak kira apa saiz perusahaan yang diceburi terutamanya IKS.

Sebagai tambahan kepada dua faktor sebelum ini terdapat juga pengaruh kesukaran mendapatkan bantuan kewangan daripada institusi perbankan dan kewangan. Ianya disebabkan wujudnya kelemahan di pihak usahawan IKS sendiri yang tidak berupaya menyediakan cagaran dan penjamin serta kegagalan mengemukakan rekod perniagaan dan kewangan yang lengkap. Kedua-dua alasan tersebut sememangnya merupakan alasan yang cukup popular bagi sesebuah institusi perbankan dan kewangan untuk menolak permohonan bantuan kewangan usahawan IKS. Selain itu, syarat atau prosedur ketat yang telah ditetapkan oleh pihak institusi perbankan dan kewangan sebagai polisi dalam menyediakan bantuan kewangan kepada mana-mana pihak, kesukaran memungut hutang perniagaan serta kekurangan sumber dana dalaman sedikit sebanyak menyekat peluang perusahaan IKS untuk berkembang. Lebih memburukkan keadaan, segelintir pihak institusi perbankan dan kewangan menggunakan alasan kegagalan pihak usahawan IKS dalam menguruskan perniagaan yang menyebabkan permohonan bantuan kewangan mereka ditolak (Moha Asri Abdullah, 1999).

2.3 Bantuan Kepada Usahawan IKS

Tidak dapat dinafikan bahawa pihak kerajaan telah memainkan banyak peranan dalam usaha untuk membantu para usahawan IKS di seluruh negara setelah memahami akan kepentingan sumbangan IKS kepada pembangunan negara. Berdasarkan kepada keprihatinan pihak kerajaan kepada sumbangan IKS, telah wujud pelbagai tabungan dan bantuan kewangan yang khusus disediakan bagi

membantu bukan sahaja usahawan IKS yang bermasalah dalam memulakan perusahaannya malah bersedia untuk membantu mereka mengembangkan perusahaan IKS melalui tabung-tabung pemulihan perusahaan. Kini, terdapat beberapa institusi kewangan khusus yang menyediakan perkhidmatan atau bantuan dalam penyediaan garis panduan polisi penyesuaian ke arah menyediakan kemudahan kewangan dan kredit kepada para usahawan. Sebagai tambahan, pihak institusi perbankan dan kewangan pula telah disediakan satu lagi garis panduan khusus bagi membantu pihak kerajaan memastikan perusahaan IKS menerima bantuan kewangan pada kadar faedah yang berpatutan. Antara skim-skim bantuan kewangan yang disediakan oleh pihak kerajaan dengan bantuan institusi perbankan dan kewangan adalah seperti Skim Pinjaman Utama, Skim Pinjaman Penjaja dan Peniaga Kecil, Skim Pinjaman Khas dan Skim Jaminan Usahawan Baru (Faoziah Idris, *et al.* 2000).

Selain itu, wujudnya Bahagian Industri Kecil dan Sederhana (BIKS) di bawah Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) yang banyak memainkan peranan dalam membantu para usahawan. Menurut Moha Asri Abdullah (1999), agensi terbabit menjadi pemangkin kepada segala usaha pihak kerajaan untuk meningkatkan pembangunan IKS di Malaysia. Antara usaha-usaha yang dilaksanakan adalah melalui :

- i. Pengkajian dan penilaian dasar-dasar IKS;
- ii. Mengenalpasti peluang-peluang dalaman yang boleh disertai oleh IKS;
- iii. Memberi khidmat nasihat dan garis panduan kepada usahawan IKS berkenaan dasar dan program yang dilaksanakan oleh pihak kerajaan;
- iv. Pengumpulan dan pengedaran bahan terbitan berkenaan projek kajian serta risalah berkaitan IKS; dan

- v. Merangka dan melaksanakan program-program khusus untuk pembangunan IKS di Malaysia.

2.4 Aspek Kejayaan Usahawan IKS

Tidak kira apa jua perusahaan yang ingin diceburi sama ada kecil, besar ataupun sederhana, kejayaan perusahaan tersebut bergantung sepenuhnya kepada keupayaan usahawan itu sendiri untuk mengurus perusahaannya dengan cekap dan berkesan. Moha Asri Abdullah (1997) menghuraikan bahawa terdapat beberapa elemen umum yang membentuk seseorang usahawan yang berjaya iaitu ciri-ciri peribadi usahawan itu sendiri, sistem pengurusan berkesan, pendidikan serta kemahiran keusahawanan dan pengalaman usahawan. Malah, pendapat tersebut turut disokong oleh Ab. Aziz Yusof (2000) dengan menyatakan bahawa seseorang usahawan perlu membuat perancangan yang teliti dan rapi sama ada dari segi mental, fizikal dan rohani di samping pemilihan produk, lokasi, jenis perniagaan, pemilihan pekerja, cara pemasaran dan strategi persaingan. Dalam aspek ciri- ciri yang perlu ada pada seseorang usahawan adalah termasuklah ketekunan, bekerja keras, yakin dengan kebolehan, boleh menerima risiko, kreatif dan menyedari sepenuhnya berkenaan keperluan untuk mencapai sesuatu yang lebih baik dan cemerlang. Terdapat banyak lagi ciri-ciri positif yang perlu ada pada setiap usahawan yang mahukan kejayaan dalam perusahaannya kerana ciri- ciri tersebut merupakan asas kepada titik tolak kejayaan. Jelas bahawa kepentingan ciri-ciri usahawan yang positif amat penting memandangkan operasi IKS lebih berbentuk usahawan dan pengurusan sendiri.

Ciri kedua adalah elemen sistem pengurusan yang baik di mana sistem pengurusan yang sistematik lebih diperlukan dalam IKS berbanding dengan IB. Sejak pelaksanaan Dasar Ekonomi Baru (DEB), pihak kerajaan telah menggunakan pelbagai strategi bagi membangunkan IKS di Malaysia kerana manfaat yang

disumbangkan kepada ekonomi negara (Laila, *et al.*1997). Kesan daripada permasalahan dalam aspek kewangan dan modal yang dialami menguatkan lagi hujah bahawa usahawan perlu sebaik mungkin mengamalkan sistem pengurusan yang berkesan. Kekurangan sumber modal sedia ada memerlukan usahawan untuk lebih berhati-hati dalam melaksanakan perusahaan agar kerugian dan kesilapan dapat dielakkan. Apa yang dimaksudkan sebagai pengurusan berkesan adalah sistem pengurusan yang memenuhi segala keperluan yang pelbagai perusahaan ataupun perniagaan. Maka, sistem pengurusan seharusnya turut meliputi keseluruhan fungsi operasi perusahaan. Ketika ini, sekali lagi kebijaksanaan usahawan untuk mengutamakan keperluan yang lebih penting diperlukan bagi mengelakkan perusahaan daripada ditimpa kerugian yang besar (Moha Asri Abdullah, 1999).

Elemen yang seterusnya adalah pendidikan dan kemahiran yang dimiliki oleh usahawan di mana wujud perkaitan secara positif antara taraf pendidikan usahawan dengan kejayaan IKS. Secara umumnya, tahap pembelajaran dan pendidikan akan mempengaruhi peringkat pembangunan usahawan (Ab. Aziz Yusof, 2000). Moha Asri Abdullah (1999) turut bersetuju bahawa ketika ini pendidikan yang dimiliki secara formal amat diperlukan bagi meningkatkan keupayaan usahawan menguruskan perusahaannya. Sekali lagi wujud perkaitan secara positif antara tahap pendidikan yang diterima dengan keupayaan usahawan untuk lebih memahami dan mengikuti sistem pengurusan berkesan. Harus diingat bahawa kemahiran komunikasi yang tinggi juga terangkum dalam elemen sistem pengurusan berkesan.

Ciri terakhir adalah elemen pengalaman usahawan, iaitu satu elemen yang disifatkan sebagai penentu kejayaan. Secara umumnya, semakin banyak pengalaman seseorang dalam pelbagai bidang perniagaan ataupun perusahaan maka mereka akan lebih cenderung untuk memperolehi kejayaan yang lebih tinggi (Moha Asri Abdullah, 1999). Apa yang dimaksudkan dengan pengalaman dalam konteks ini adalah semua aspek pengalaman sama ada pengalaman dalam bidang pengurusan ataupun dalam bidang bukan pengurusan. Ada juga yang membuat kesimpulan bahawa pengalaman adalah lebih penting berbanding taraf pendidikan yang tinggi. Malah, melalui pengalaman, ia juga dapat membantu usahawan untuk lebih mahir dengan selok-

belok dunia perniagaan dan perusahaan yang diceburi. Selain itu, dengan adanya pengalaman ia dapat mendedahkan kepada seseorang usahawan berkenaan realiti dunia yang diceburi yang selalunya gagal diinterpretasikan melalui pendidikan formal. Malah, pengalaman turut membantu usahawan menjadi lebih mesra dengan persekitarannya di mana secara tidak langsung ianya akan memberikan kesan positif kepada perkembangan perusahaan.

Namun, tanpa mengambilkira perbezaan pendapat elemen yang mana paling penting sudah pastinya gabungan keempat-empat elemen beserta pelbagai elemen nilai-tambah yang lain mampu untuk menjadikan seseorang usahawan IKS bijak merancang operasi dan pengurusan perusahaannya, terutamanya dalam aspek kewangan yang merupakan kekangan utama kepada permasalahan kebanyakan usahawan IKS.

2.5

Elemen Utama Dalam Perancangan Perniagaan

Perkara-perkara berikut perlulah dinyatakan dalam Perancangan Perniagaan secara teratur iaitu (Wan Ismail *et al.*, 1997, Ab. Aziz Yusof, 2000, MEDEC, 2000):

- i. Bahagian hadapan.

Usahawan perlulah menyatakan nama syarikat, alamat, nombor telefon, alamat email, nama dan jawatan pegawai yang boleh dihubungi, tarikh perniagaan ditubuhkan, nama institusi yang sedia menyediakan pembiayaan, nama pembekal yang bersedia menyediakan perkhidmatan kredit dan logo serta misi syarikat.

ii. Daftar isi kandungan.

Nyatakan juga apa yang terkandung dalam Perancangan Perniagaan yang disediakan dengan menggunakan format-format tertentu. Usahawan perlulah bijak dalam memastikan susunan kandungan tidak mengelirukan dan menyulitkan pembaca.

iii. Rumusan eksekutif.

Bahagian tersebut merupakan bahagian paling penting dalam sesebuah Perancangan Perniagaan kerana ia merupakan bahagian paling awal akan dibaca oleh pihak-pihak berkenaan. Mengikut Vesper (Ab. Aziz Yusof, 2000), dianggarkan hanya 10% daripada Perancangan Perniagaan dibaca secara menyeluruh manakala 90% lagi ditolak selepas membaca rumusan eksekutif. Oleh itu, bahagian tersebut perlulah disediakan sebaik mungkin bagi meyakinkan pelbagai pihak terhadap keseluruhan Perancangan Perniagaan.

iv. Sejarah syarikat.

Dalam bahagian sejarah syarikat, perlulah dinyatakan sejarah penubuhan perniagaan sama ada baru ditubuh atau telah bergabung dengan lain-lain syarikat. Nyatakan kejayaan-kejayaan lalu yang pernah dicapai yang boleh membantu meningkatkan imej syarikat.

v. Latarbelakang pemilik.

Maklumat berkenaan latarbelakang pemilik perniagaan akan membolehkan pembaca menilai pemilik dari segi kebolehan mengurus perniagaan serta kredibiliti mereka. Di samping itu, maklumat tersebut dapat menerangkan mengenai diri mereka sendiri bagi membuktikan kepada pihak-

pihak tertentu bahawa mereka mampu dan berkebolehan untuk menjalankan perniagaan dengan jayanya.

Antara maklumat mengenai pemilik yang perlu dinyatakan ialah butir-butir diri pemilik perniagaan, alamat tetap dan surat-menyurat beserta nombor telefon, taraf perkahwinan, kelayakan akademik, kursus yang pernah dihadiri, kemahiran dan pengalaman, pekerjaan terkini dan perniagaan lain yang diceburi.

vi. Jenis perniagaan.

Perlulah dinyatakan dengan ringkas perkara-perkara mengenai syarikat yang mungkin mampu menarik minat pelabur-pelabur tertentu.

vii. Produk atau perkhidmatan.

Nyatakan jenis produk atau perkhidmatan utama yang akan dikeluarkan oleh syarikat. Usahawan perlu nyatakan keunikan yang terdapat pada produk yang dikeluarkan.

viii. Strategi pemasaran.

Perlu menggunakan pendekatan 4P (*Product, Price, Promotion, Place*) dengan menyatakan secara ringkas tentang keempat-empat aspek berkenaan. Sejauh mana strategi pemasaran syarikat dapat menyokong kekuatan produk dan bagaimana ia dapat mengambil manfaat daripada kelemahan pesaing. Kemudian, kenalpasti sasaran pasaran dengan membuktikannya dengan penyelidikan pasaran. Bincangkan tentang imej syarikat yang akan ditonjolkan, bagaimana untuk mengkomunikasikan imej ini kepada pengguna. penggunaan iklan dan strategi promosi untuk produk

yang dikeluarkan. Bagi perletakkan harga, bandingkan dengan harga produk pesaing dengan harga syarikat dan pastikan ia konsisten dengan imej syarikat dan bagaimana reaksi pengguna terhadap harga yang diletakkan. Akhir sekali, bincangkan tentang saluran pengedaran yang akan digunakan dan kekuatan dalam setiap saluran pengedaran yang akan digunakan.

ix. Analisis persaingan.

Nyatakan persaingan yang sedang dan bakal dihadapi dengan mendapatkan maklumat-maklumat daripada pelanggan, pekerja dan pembekal. Tekanan perlu diberikan kepada terhadap kelebihan syarikat berbanding dengan pesaing.

x. Latarbelakang pengurusan.

Nyatakan tenaga penggerak utama syarikat dengan menyertakan maklumat berkaitan pengalaman dan kelulusan yang dimiliki. Perlu diingat mereka adalah faktor penentu kejayaan syarikat.

xi. Rancangan pentadbiran.

Bahagian ini menyentuh aspek-aspek pentadbiran sesebuah organisasi perniagaan. Kejayaan sesebuah perniagaan bergantung kepada kecekapan usahawan mengurus dan mentadbir perniagaan tersebut. Bagi memenuhi tujuan tersebut, organisasi perlu mempunyai system gerak kerja yang teratur dan kemas.

xii. Rancangan operasi.

Nyatakan bagaimana operasi syarikat akan dijalankan, di samping menyatakan apakah langkah-langkah yang diambil bagi memastikan penggerak utama terus kekal dengan syarikat seperti mengambil tindakan program perkongsian pemilikan, kerjasama dan kontrak pekerjaan.

xiii. Data kewangan.

Nyatakan sumber-sumber kewangan yang diperolehi sama ada melalui penjualan saham atau pinjaman. Pada masa yang sama, usahawan perlu sediakan pelunjuran kewangan yang realistik.

xiv. Cadangan pinjaman.

Jelaskan tujuan sebenar cadangan terhadap pinjaman yang ingin dilakukan. Perlu dinyatakan dengan terperinci jadual penggunaan pinjaman dan perbelanjaan yang akan dilakukan.

xv. Jadual pelaksanaan.

Seterusnya, usahawan perlu sediakan jadual pelaksanaan Perancangan Perniagaan yang telah disediakan. Mereka perlu menyediakan penjadualan bila perniagaan akan dimulakan.

xvi. Rumusan.

Setelah menyediakan kesemua bahagian sebelum ini, usahawan perlu membuat rumusan ke atas keseluruhan perancangan yang telah dilaksanakan dalam Perancangan Perniagaan tersebut.

xvii. Lampiran.

Usahawan boleh menyertakan segala dokumen yang bersesuaian dengan tujuan Perancangan Perniagaan sebagai maklumat tambahan kepada apa yang telah diterangkan dalam badan utama Perancangan Perniagaan.

2.6 Rekabentuk Dan Penulisan Perancangan Perniagaan

Secara umumnya, terdapat beberapa bahagian utama dalam merekabentuk sesebuah Perancangan Perniagaan. Para pakar pengurusan perniagaan bersependapat bahawa antara bahagian-bahagian yang perlu ada dalam sesebuah Perancangan Perniagaan ialah ringkasan eksekutif, pengenalan, kajian dan analisis pasaran, pemasaan, analisis SWOT, persaingan, strategi persaingan, faktor kejayaan kritikal (*critical success factors*), penyata proforma aliran tunai, untung rugi dan lembaran imbalan serta analisis sensitiviti (*sensitivity analysis*) (Deakins & Freel, 2000). Namun, harus diingat bahawa tidak semua jenis perniagaan akan menggunakan rekabentuk Perancangan Perniagaan yang sama. Ini kerana setiap jenis perniagaan mungkin mempunyai perbezaan dari segi sifat semulajadi perniagaan, produk atau perkhidmatan yang ditawarkan, sasaran pelanggan, kaedah pengeluaran serta tujuan penyediaan Perancangan Perniagaan (Abdul Aziz Yusof, 2000).

Dalam konteks IKS di Malaysia, MEDEC telah mengeluarkan satu rangka asas bagi penyediaan Perancangan Perniagaan yang turut meliputi 10 aspek utama iaitu:

- i. Pengenalan.
- ii. Tujuan Perancangan Perniagaan.
- iii. Latarbelakang perniagaan.
- iv. Latarbelakang pemilik/ ahli kongsi.

RUJUKAN

- Ab. Aziz Yusof. (2000). *Usahawan Dan Keusahawanan: Satu Penilaian*.
Petaling Jaya: Prentice Hall, Pearson Education (M) Sdn. Bhd. 175- 310.
- Abd. Rahim Abd. Rashid. (1999). Meningkatkan Peranan IKS Dalam Pembangunan
Negara. *Dewan Masyarakat*. Mac.51- 53.
- Amir M. Hormozi, Sutton, G., S., McMinn, R., D., Wendy Lucio. (2002). *Business
Plan For A New Or Small Business: Paving The Path To Success*.
Management Decision, Texas: University Press. Vol. 40. 755- 763.
- Bank Islam Malaysia Berhad. (1994), *Islamic Banking Practice: From The
Practitioner's Perspective*, Kuala Lumpur: Bank Islam Malaysia Berhad.
- Barjoyai Bardai. (2000). *Keusahawanan Dan Perniagaan: Bahagian 1*. Kuala
Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka. 219- 233.
- Barjoyai Bardai. (2000). *Keusahawanan Dan Perniagaan: Bahagian 2*. Kuala
Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka. 144- 165.
- Barjoyai Bardai (1993). *Usahawan, Peniaga dan Perniagaan, Asas Pengurusan
Perniagaan*, Jaafar Muhamad, Ed, Shah Alam: Kuala Lumpur.
- Borg, W., R. & Gall, M., D. (1983). *Educational Research: An Introduction*. New
York: Logman Inc.

Deakins, D. & Freel, M. (2000). *Entrepreneurship And Small Firms (3rd Eds.)*.
United Kingdom: McGraw-Hill Education (UK) Limited.

Faoziah Idris, Moha Asri Abdullah & Juhary Ali (2000), *Pengurusan Perniagaan Kecil*, Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.

Horne, J., C., V., (1987), *Asas Pengurusan Kewangan*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Jabatan Tenaga Rakyat. (2001). *Usul Mengenai Rancangan Malaysia Kelapan*.
Pembentangan Laporan Oleh Perdana Menteri Malaysia, Y. A. B Datuk Seri
Dr. Mahathir Mohamad Di Dewan Rakyat Pada 23 April 2001.

Koratko, D., F. & Hodgetts, R., M. (2001). *Entrepreneurship: A Contemporary Approach (5th Ed.)*. Ohio: South- Western Thomson Learning. 285- 314.

Krejeie, R., V. & Morgan, D. W. (1970). Determining Sample Size For Research.
Educational And Psychological Measurement. 30. 607- 610.

Mancuso, J., R., (1985). *How To Write A Winning Business Plan*. New York:
Fireside. 42- 75.

Moha Asri Abdullah (1999), *Industri Kecil Di Malaysia: Pembangunan Dan Masa Depan*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka. 68- 135.

Moha Asri Abdullah (1997), *Pembangunan Perindustrian Di Malaysia; Perkembangan dan Permasalahan*, Shah Alam: Penerbit Fajar Bakti Sdn Bhd.

Mohamad Najib Abdul Ghafar. (1999). *Penyelidikan Pendidikan*. Skudai: Penerbit Universiti Teknologi Malaysia.



PTT AUTUM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

- Mohd Majid Konting. (1990). *Kaedah Penyelidikan Pendidikan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Mohd Rosli Mohamad (2000), *Industri Kecil dan Sederhana, Pembangunan Ekonomi Malaysia Era Globalisasi*, Mohd Rosli Muhamad & Mohamed Aslam Gulam Hassan, Eds, Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Rahmah Ismail, Ed (1995), *Industri Kecil Malaysia; Isu Pembiayaan, Teknologi dan Pemasaran*. Bangi: Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia. 37- 66.
- Salkind, N., J. (2000). *Exploring Research (4th Ed.)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Slavin, R., E. (1992). *Research Methods In Education (2nd Ed.)*. Boston: Allyn And Bacon.
- Stokes, D. (2002). *Small Business Management*. London. Continuum. 213- 227.
- Vierra, A., Pollock, J., Golez, F. (1998). *Reading Educational Research (3rd Ed.)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Wan Ismail Wan Mamat, Nik Mustaffa Shapri Abd. Latif, Zainab Ahmad, Farok Zakaria, Fauziah Pawan. (1997). *Rancangan Perniagaan. Keusahawanan*. Shah Alam: Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia (MEDEC), UiTM. 125-145.
- Wiersma, W. (2000). *Research Methods In Education: An Introduction. (7th Ed.)*. Boston: Allyn And Bacon.
- Yusnita Abdul Rahman. (2003). *Pengetahuan Terhadap Penyediaan Perancangan Perniagaan : Satu Tinjauan Di Kalangan Pelajar-Pelajar Tahun Akhir Sarjana Muda Kejuruteraan KUiTTHO*. KUiTTHO: Kajian Kes Sarjana Pendidikan.

Zimmerer, T., W. & Scarborough, N., M. (2002). *Essentials Of Entrepreneurship And Small Business Management*. New Jersey: Prentice Hall. 336- 360.

Zainab Ahmad, Nik Mustaffa Shapri Abd. Latif & Laila Mohd Kamarudin (1997).
Pengurusan Perniagaan Kecil dan Sederhana. *Keusahawanan*. Shah Alam:
Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia (MEDEC), UiTM. 147- 167.

